

правильна стратегія, і гнучкі організаційні структури, які дають можливість просуватися по всьому світу пристосовуватися до місцевих умов. Таким чином, для успішної інтернаціоналізації підприємств необхідні гнучкість, рухливість і чуття у відношенні вибору локальних ринків.

Отож, як на регіональному, так і на міжнародному глобальному рівнях треба посилити регуляторну роль держави, регіонів і компаній у підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Список літератури:

1. Михасюк І. Українське підприємництво в умовах глобалізації / І. Михасюк, І. Бернацький. – Л.: 2008. – 54с. - (Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка).
2. Тарнавська Н.П. Нові погляди на сутність конкурентоспроможності підприємств / Н.П. Тарнавська // Формування ринкових відносин в Україні, 2010. – № 12. – с. 57-66.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРИВАТИЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СВІТІ

Чорна О.Є. к.е.н., доцент, старший науковий співробітник відділу економічної теорії, Інститут економіки та прогнозування НАН України, м. Київ, Україна

Приватизація, будучи з одного боку глобальним явищем, присутнім в багатьох країнах, з іншого - являє собою новий підхід в управлінні державною власністю. Незважаючи на те, що успішний досвід приватизації був і в 60-х роках ХХ століття у Західній Німеччині, і в 70-х в Чилі, частка державної власності в комерційних підприємствах неухильно росла аж до кінця ХХ століття. Основними факторами, що дали поштовх цій тенденції, були поперше, Велика депресія - в ході якої приватна власність піддавалася критиці, як з боку науковців, так і простих громадян, по-друге, дві світові війни, в результаті яких, уряди ждали встановлення державного контролю над стратегічними галузями економіки і, зрештою по-третє, широке поширення соціальної філософії, яка вимагала державного контролю над усіма сферами економічних відносин в соціалістичних країнах, і дуже часто виводила приватну власність за рамки закону.

Проте, до кінця 70-х років, уповільнення темпів економічного зростання в багатьох провідних країнах та низька ефективність роботи державних підприємств зажадали перегляду підходів до управління секторами економіки, які спочатку були представлені виключно державними підприємствами. З того часу приватизація поширилася на більш ніж 100 країн, що дозволило

поповнити бюджети цих країн більш ніж на 2 трлн . дол. У багатьох країнах доходи від приватизації становили до 10% бюджету, не рахуючи економії, що виникала в результаті економії на субсидіях колишнім державним підприємствам. На рисунку 1 представлені дані щодо доходів від приватизації у світі і частка доходів, що належать 25 країнам Європейського Союзу.

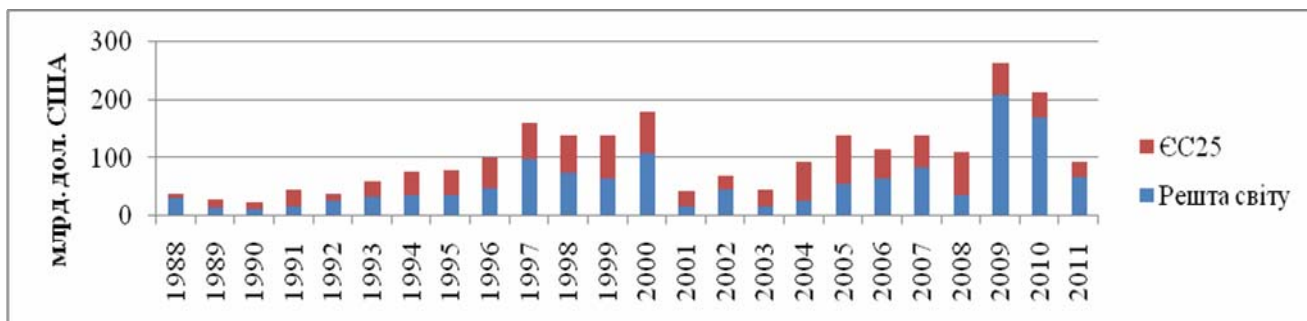


Рис. 1. Доходи від приватизації в Європейському Союзі і в світі в цілому
Джерело: розроблено автором за даними [1]

На рисунку 2 можна побачити зростання інтересу приватного сектора до інфраструктурних проєктів починаючи з 90-х років ХХ століття. Розпад СРСР призвів до значного підвищення кількості інфраструктурних проєктів реалізованих приватним бізнесом у країнах Європи і Центральної Азії починаючи з 1993 року. На цей же час довелася зміна державної політики Китаю по відношенню до приватного бізнесу та активізація процесів приватизації в країні.

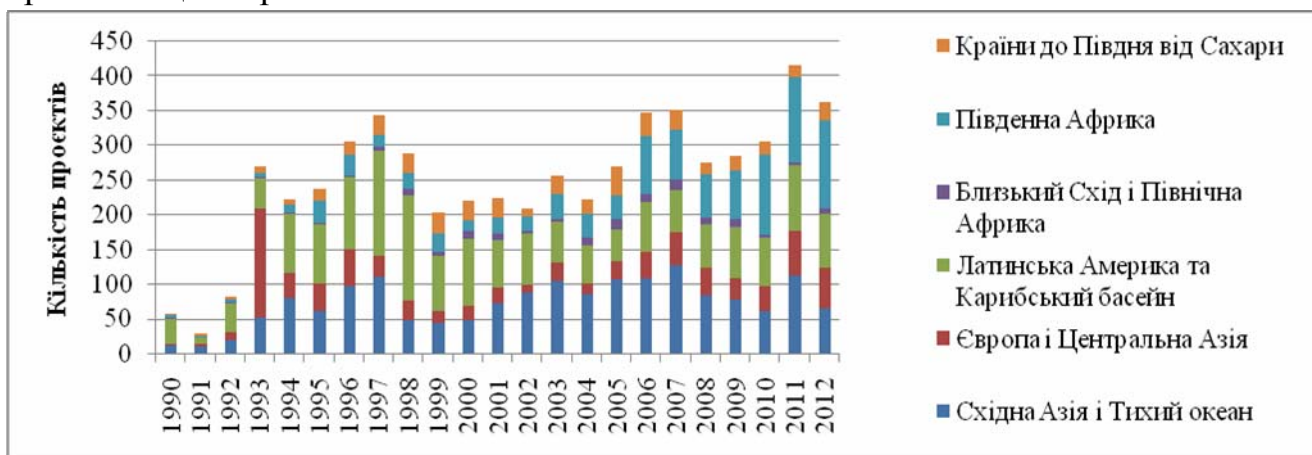


Рис. 2 Участь приватного сектора в інфраструктурних проєктах, 1990-2012 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [2]

У соціалістичних країнах частка державної власності дуже часто сягала 90%, в той час як у країнах з розвинутою економікою вона не піднімалася вище 10%, що й зумовило масштабні процеси приватизації 90-х років у країнах пострадянського простору. Розвинені країни приватизація охопила в кінці 70-х

– початку 80-х років, починаючи з масштабних приватизаційних проектів, ініційованих урядом Маргарет Тетчер у Великобританії. У цей час були частково або повністю приватизовані British Petroleum в 1979 році, найбільший виробник літаків - British Aerospace, підприємства радіохімічної групи - Amersham International, одна з найбільших компаній, що здійснює вантажоперевезення, - National Freight Company. Масштабна приватизація у Великобританії була продовжена і в середині 80-х років приватизацією Britoil, British Ports, Jaguar Cars і British Telecom. У 1987 році державою було продано за допомогою первинного розміщення акцій на фондовому ринку найбільший авіаперевізник Європи - British Airways.

У таблиці представлена інформація щодо приватизації в 14 країнах Європейського Союзу за період з 2001 по 2009 рр. На цей дев'ятирічний період довелося 136 угод на загальну суму понад 49 млрд. євро.

У середині 80-х років аналогічна ситуація спостерігалася і в Японії, яка почала масштабну приватизацію з продажу державних монополій у тютюновій галузі та галузі з виробництва солі в 1984 році, а потім приватизація охопила залізничний транспорт і галузь телекомунікації в 1986р.

Таблиця

Приватизація в Європейському Союзі, 2001 -2009 рр.

	Кількість угод з приватизації	Середня сума операції, млн. євро	Загальна сума угод, млн. євро	Середня частка, що продається, %
Австрія	8	365,7	2925,6	76,30%
Бельгія	4	230,3	921,2	92,50%
Данія	5	67,4	337,1	77,20%
Фінляндія	8	187	1496	82,50%
Франція	12	132,9	1595	78,70%
Німеччина	23	517,3	11897,6	78,80%
Греція	3	155,7	467,2	66,00%
Угорщина	14	221,2	3096,7	84,50%
Італія	17	468,5	7965,2	80,60%
Голландія	7	158,4	1109	80,70%
Португалія	2	18,9	37,7	67,00%
Іспанія	4	90,3	361,3	80,00%
Швеція	17	617,5	10496,8	88,10%
Великобританія	12	526	6311,6	89,80%
Усього	136	360,4	49018	81,80%

Джерело: розроблено автором за даними [3]

Список літератури:

1. The PB Report 2011. Financial Crises and Declining Privatization. [Електронний ресурс] – Режим доступу - http://www.privatizationbarometer.net/PUB/NL/4/9/PB_Report_2011.pdf
2. World Bank and PPIAF, PPI Project Database. [Електронний ресурс] – Режим доступу - <http://ppi.worldbank.org>
3. Privatization Barometer. [Електронний ресурс] – Режим доступу - <http://www.privatizationbarometer.net>

ДЕТЕРМІНАНТИ, ФАКТОРИ ТА ІМПЕРАТИВИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ

*Ярчук Т.М., аспірант кафедри міжнародної торгівлі,
КНЕУ ім. В. Гетьмана, м. Київ, Україна*

Ефективність здійснення міжнародної діяльності будь-якої держави світу визначається низкою різноманітних факторів, що включають рівень соціально-економічного та суспільно-політичного розвитку, географічне положення країни, її національно-історичні традиції, забезпечення суверенітету і безпеки, економічний і ресурсний потенціал. Проте найвагомим елементом і вихідним пунктом дослідження успішності позиціонування будь-якого суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на світовій карті є розуміння сутності його зовнішньоторговельного інтересу, а також шляхів його реалізації.

Фундаментальною складовою зовнішньоторговельного інтересу стають його суб'єкти, до яких можна віднести усі суб'єкти міжнародних економічних відносин, а саме: фізичні та юридичні особи, держави, міжнародні організації. Відповідно, інтерес кожного суб'єкта і формує загальний комплекс зовнішньоторговельних інтересів.

О.Трьохачова розглядає національні економічні інтереси у зовнішньоторговельній сфері як синтез інтересів різних інституціональних одиниць (виробників, експортерів, споживачів, імпортерів, урядових та бізнесових структур), спрямованих на використання конкурентних переваг країни на теренах міжнародного співробітництва і досягнення стратегічної мети – забезпечення високих стандартів життя населення» [2]. За таких умов доцільно виокремити наступні фактори, що мають вирішальне значення в процесі формування цього виду інтересів: економічні фактори, що пов'язані з рівнем соціально-економічного розвитку країни, регіону, підприємства, галузі, конкретного ринку товарів або послуг; політичні, що характеризують суть і вплив політики на суб'єктів економічних інтересів; геополітичні - у просторово-географічному плані інтереси будь-якої держави не обмежуються